٣/ الأحكام القانونية للمزايدة

د. نصر الدين ابو شيبة

وكيل نيابة الخرطوم جنوب

مقدمة :

إن الغالب في حياة الناس اليومية أن تتم العقود بينهم بمختلف أنواعها بطريقة الممارسة فتجري المفاوضات بين البائع والمشتري مثلاً إلى أن يتوصلا إلى صدور إيجاب محدد من طرف يقبله الطرف الآخر وذلك بعد مناقشة لكل الشروط التي بموجبها يتم إبرام العقد ولكن يختار الشخص الذي يرغب في إبرام العقد طريقاً آخر غير طريقة الممارسة وذلك للبحث عمن يتعاقد معه بغرض الحصول على أفضل الشروط للتعاقد ومن ذلك أن يقوم بعرض بضاعته التي يرغب في بيعها في مزاد علني ويدعو من يرغب في الشراء إلى تحديد أعلى ثمن ويتقدم به ويكون ذلك بموجب عرض مكتوب ومغلق يُفتح ويُفحص مع العروض التي يقدمها أشخاص آخرون في يوم فتح المظاريف وأما الحضور يوم المزايدة وذلك لتقديم الثمن الذي يريد الشراء به علناً مع إمكان تغير هذا السعر بالزيادة إذا وجد من يعرض سعراً أعلى من سعره (١) وسوف أتناول هذا الموضوع بالبحث في المباحث التالية ......

---

(١) بيع المزايدة في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، دكتور علي محمد علي قاسم. دار الجامعة الجديدة للنشر، (الاسكندرية ٢٠٠٢) ص ١٤٣ – ١٤٤

المبحث الأول

مفهوم المزايدة وأقسامها ومبادؤها

وسوف نشرح هذا الموضوع في المطالب التالية :

المطلب الأول : مفهوم المزايدة :

بالإطلاع على قانون المعاملات المدنية لسنة ١٩٨٤م نجد أنه لم يعرف المزايدة بل جاء في المادة ٤٤ منه ما يلي (يتم العقد في المزايدات برسو المزاد) وكذلك نجد نفس الأمر في القانون المدني لسنة ١٩٧١ م (الملغي) فقد جاء في المادة ٨٤ منه ما يلي (لا يتم العقد في المزايدات إلا برسو المزاد ويسقط العطاء بعطاء يزيد عليه ولو كان باطلاً أو بإقفال المزاد دون أن يرسو على أحد وكذلك نجد أن القانون المصري المدني لم يضع تعريفاً للمزايدة فقد جاء في المادة ٩٩ منه أنه (لا يتم العقد في المزايدات إلا برسو المزاد ويسقط العطاء بعطاء يزيد عليه ولو كان باطلاً)[٢].

وقد عرف بعض الفقهاء عقود المزايدة أو المناقصة بأنها العقود التي تتم من جانب الإدارة أو القضاء أو المؤسسات العامة فتطرح على الجمهور صفقة تلزمهم بعض الأعمال مع بيان الشروط والدعوة إلى المزايدة في بدل الطرح أو التخفيض في الأسعار كالبيع الجبري الذي يتم بالمزايدة عن طريق القضاء أو الإدارة وقد يتم البيع الاختياري بطريق المزايدة إذا اختار البائع هذا الطريق [٣].

وعرفها آخرون أنها :

أن ينادي على السلعة ويزيد الناس فيها بعضهم على بعض حتى تقف على آخر زايد فيها فيأخذها [٤].

---

(٢) المرجع السابق، ص ٨٩ .

(٣) المرجع السابق. ص ٩١.

(٤) المرجع السابق. ٢٢٥.

ومن مجمل ما تقدم نجد أن عقد المزايدة يهدف إلى التعاقد مع الشخص الذي يتقدم باعلى سعر وذلك لأن إجراء المزاد علناً يتيح الفرصة لكل راغب في الشراء للتقدم والمشاركة في المزاد وتؤدي المنافسة بين المتزايدين إلى رفع ثمن المبيع إلى أقصى حد ممكن (٥).

ومن خلال ما تقدم نجد أن المزايدة تمر بأربع مراحل هي (٦):

المرحلة الأولى: الإعلان عن السلعة .

المرحلة الثانية: مرحلة التعريف بالسلعة وذلك بواسطة الدلال (المنادي) .

والمناداة عليها بالثمن الأساسي والذي يحدده الدلال أو من يعرف قيمة السلعة وهو الذي يعرف بالخبير المثمن وهذه المرحلة عبارة عن دعوة للتعاقد .

المرحلة الثالثة: مرحلة التقدم بالعطاء من أحد المزايدين الذين يرغبون في الشراء ويتم ذلك بالزيادة على السعر الأساسي.

المرحلة الرابعة: مرحلة رسو المزاد على أخر شخص قام بالمزايدة ويتم ذلك بالايقاف عن المناداة على السعر الذي تقدم به هذا الشخص.

المطلب الثاني: أقسام المزايدة

تنقسم المزايدة باعتبار الطريقة التي تتم بها إلى قسمين هما:

١. المزايدة العلنية .
٢. المزايدة السرية .

وتنقسم كذلك باعتبار اختيار البائع لطريق المزايدة أو عدم اختياره لها إلى قسمين أيضاً هما :

١- المزايدة الاختيارية .
٢- المزايدة الإجبارية.

---

(٥) قانون الاجراءات المدنية السوداني بين التحليل والتطبيق ج (٢) تنفيذ الاحكام القضائية د. حيدر احمد دفع الله.

(٦) بيع المزايدة في الفقه الاسلامي والقانون الوضعي، مرجع سابق ص ٢٢٥ – ٢٢٦.

وسوف نقوم فيما يلي بشرح الاقسام المذكورة بشيءٍ من الايجاز وذلك على النحو التالي:

أولاً: المزايدة العلنية :

هي تلك التي تكون بطريق طرح الصفقة في مزاد عام وعلني يحضره كل من يرغب في الشراء بعد دفع تأمين محدد لدخول المزايدة [٧].

ثانياً: المزايدة السرية :

وهي التي يتم فيها التقديم بعطاء عن طريق عرض مكتوب ومغلق لا يعلم به بقية المشتركين في المزايدة ولا يتم فتحه إلا في اليوم المحدد لفتح مظاريف العطاءات فيرسو المزاد أو المناقصة على من تقدم بأعلى ثمن [٨].

ثالثاً: المزايدة الاختيارية :

وهي الطريقة التي يلجأ اليها المتعاقدان بإختيارهم وذلك كأن يقوم شخص بتنظيم مزاد علني يجريه بنفسه أو بواسطة شخص آخر لبيع سلعة تخصه أو ايجار منقول يملكه[٩].

رابعاً: المزايدة الإجبارية:

هي التي تقوم بها الإدارة أو القضاء أو تجريها المحاكم الحسبية كما هو الشأن في بيع أو ايجار الأموال الخاصة بالدولة أو الأشخاص الاعتبارية العامة أو بيع مال المدين للوفاء بالمبالغ المطلوبة منه أو بيع مال القصر بالمزاد العلني[١٠].

---

(٧) المرجع السابق. ص ١٠٢.

(٨) المرجع السابق، ص ١٠٢ .

(٩) المرجع السابق. ص ١٠٤.

(١٠) المرجع السابق ص ١٠٥.

وتذكر هنا أن هناك ألفاظاً عديدة تُطلق على بيع المزايدة في القانون نذكر منها:

١. عقد المزاد .
٢. وبيع الحكومة.
٣. وبيع المحاكم الحسبية.
٤. وبيع الإدارات.
٥. أو بيع الشخصية الاعتبارية وقسمة التصفية [١١] .

المطلب الثالث: مبادئ عقد المزاد

عقد المزاد يقوم على المبادئ التالية :

أولاً: أن الإيجاب ليس هو طرح الصفقة في المزاد بل هو التقدم بعطاء والقبول هو إرساء المزاد على الشخص المتقدم بالعطاء [١٢].

ثانياً: أن الإيجاب بالمفهوم المذكور أعلاه يعد إيجاباً ملزماً لصاحبه لأن ظروف الحال تدل على أن من تقدم بعطاء أراد أن يتقيد به ولا يرجع عنه ويبقى هذا الشخص مقيداً بإيجابه هذا إلى أن يسقط بعطاء أزيد أو حتى تنتهي جلسة المزاد دون إرساء المزاد عليه [١٣].

ثالثاً: العطاء اللاحق يسقط العطاء السابق فمثلاً إذا تقدم شخص بعطاء يزيد على عطاء سبق أن قدم قبله فإن عطاءه هذا يسقط العطاء الذي قبله [١٤].

رابعاً: لا يجب إرساء المزاد على من تقدم بأكبر عطاء وإن كان هذا هو المفروض ما لم يشترط خلافه فيجوز لصاحب السلعة أو يشترط أن من حقه ألا يرسى المزاد على

---

(١١) المرجع السابق. ص ٩٨/ ٩٩/ ١٠٠.

(١٢) مصادر الحق – د. عبد الرازق السنهوري – منشورات الحلب الحقوقية لبنان – بيروت ١٩٩٨م – ج (٢) – ص ٦٢.

(١٣) المرجع السابق – ص ٦٢.

(١٤) المرجع السابق – ص ٦٢.

من يتقدم بأكبر عطاء وذلك لأن هذا العطاء لا يساوي قيمة السلعة مثلاً أو أنه لا يحب التعامل مع الشخص الذي تقدم بأكبر عطاء أو لأي سبب آخر ويجوز له كذلك أن يشترط إرساء المزاد على أي شخص يتقدم بعطاء يختاره ولو كان عطاؤه ليس هو العطاء الأكبر [(١٥)].

خامساً: إن البائع لا يكون مسئولاً عن العيب القديم في حالة البيع بالمزاد الذي يتم بواسطة السلطات القضائية أو الإدارية [(١٦)].

سادساً: إن البيع بالمزاد العلني يمنع المطالبة بالشفعة فدعوى الشفعة لا تسمح إذا تم البيع بالمزاد العلني وفقاً للإجراءات التي رسمها القانون [(١٧)].

المبحث الثاني
الإيجاب والقبول ومسقطات الإيجاب في عقد المزاد

وسوف نشرح هذا الموضوع في المطالب التالية:

المطلب الأول: الإيجاب والقبول في عقد المزاد

إن عقد المزاد هو نوع من أنواع العقود وحتى ينعقد لا بد من أن يتوافر فيه الإيجاب والقبول وقد يظن بعض الناس أن طرح الصفقة في المزاد من جانب البائع هو الإيجاب والتقدم بعطاء لشرائها من جانب أحد الأشخاص هو القبول وهذا الظن غير صحيح والصحيح هو أن طرح الصفقة أو السلعة للبيع في المزاد هو عبارة عن دعوة للتعاقد موجهة من مالك السلعة للجمهور للتقدم بعطاء لشرائها ومن ذلك نجد أن التقدم بالعطاء هو الإيجاب وقبول هذا الإيجاب يتم برسو المزاد على مقدم العطاء [(١٨)].

---

(١٥) المرجع السابق – ص ٦٢.

(١٦) المادة ٢٠٢/ ٣/ هـ من قانون المعاملات المدنية لسنة ٢٩٨٤م.

(١٧) المادة ٦٢٥/ ١ من قانون المعاملات المدنية لسنة ١٩٨٤م

(١٨) الوسيط: نظرية الالتزام بوجه عام – مصادر الالتزام، د. عبد الرازق السنهوري، المجلد الاول، ص ٢٢٦.

الدعوة إلى التعاقد:

ذكرنا سابقاً أن طرح الصفقة أو السلطة للبيع بالمزاد هو عبارة عن دعوة للتعاقد والدعوة للتعاقد هي عبارة عن دعوة يتقدم بها أحد المتعاقدين إلى الكافة أو إلى فئة محددة منهم أو إلى شخص محدد يطلب منهم فيه التقدم إليه بايجاب لشراء شيءٍ أو بيعه ومثال ذلك أن يكون لشخص قطعة أرض محددة يرغب في بيعها فيتقدم هذا الشخص بدعوة يعرض فيها رغبته في بيع هذه القطعة أو أن يتقدم بعرض لشراء سيارة محددة بأوصاف معينة ويظل هذا الشخص ملتزماً بإتمام البيع أو الشراء في الحالتين والشخص الذي يجيب الدعوة المقدمة للتعاقد يعد بمنزلة من يقدم إيجاباً وعلى ذلك يكون الإعلان في الصحف عن البيع أو الشراء أو الإيجار أو ما شابه ذلك هو عبارة عن دعوة للتعاقد [١٩].

والاتفاق الذي يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحداهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا ينعقد إلا إذا عين جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه والمدة التي يجب إبرامه فيها [٢٠] وعليه فإنه في الدعوة للتعاقد عن طريق المزاد يجب أن تعين السلعة محل المزاد تعييناً نافياً للجهالة الفاحشة من حيث الكمية والنوع ويمكن السماح لكل شخص راغب في دخول المزاد بمعاينتها ثم يجب أن يحدد تاريخ قيام المزاد ومكانه والسعر الأساسي له إن وجد وكل المعلومات الأخرى الضرورية مثل قيمة العمولة وقيمة الضرائب وهكذا ...... ويجب أن يكون محل عقد المزاد جائزاً شرعاً وإلا كان العقد باطلاً [٢١] وعلى هذا لا يجوز إجراء مزاد لبيع شئ محرم قانوناً كالمخدرات مثلاً.

---

(١٩) شرح قانون المعاملات المدنية السوداني، محمد صالح علي المحامي، ج(١)، ص ١٩ – ٢٠.

(٢٠) المادة ١/٤٦ قانون المعاملات المدنية ١٩٨٤م .

(٢١) المادة ١/٧٨ من قانون المذكور سابقاً.

المطلب الثاني: مسقطات الإيجاب في عقد المزايدة

ذكرنا سابقاً أن الإيجاب في عقد المزايدة هو التقدم بعطاء وهذا العطاء يسقط بعدة أسباب نذكر منها ما يلي :-

أولاً: إذا رفضه من وجه إليه :

لقد ذكرنا أن البائع في عقد المزاد يجوز له أن يرفض الإيجاب المقدم إليه سواء كان ذلك بسبب أو بدون سبب فإذا قام برفض الإيجاب فإنه من هذه الحالة يسقط.

ثانياً: إذا كان القبول غير موافق للإيجاب :

يجب أن يتم عقد المزاد أن يطابق القبول مع الإيجاب فإذا عرض الموجب في عقد المزاد مبلغ عشرة ملايين جنيه كثمن لشراء البضاعة على المزاد فرد البائع بقوله أقبل بأثني عشر مليون جنيه فإن الإيجاب في هذه الحالة يسقط لعدم تطابق القبول معه وقد جاء في سابقة محمد عثمان أبو سوار ضد مجلس بلدية أمدرمان الصادرة من المحكمة العليا : (ولما كان من القواعد الأصولية في القانون وجوب أن يكون القبول مطابقاً للإيجاب فإن كان غير مطابق له بأن إختلف عنه زيادة أو نقصاناً أو تعديلاً فإن العقد لا يتم ويعتبر رفضاً يتضمن إيجاباً جديداً [٢٢].

ثالثاً: إذا هلك المبيع أو تغيرت صفته:

ففي هذه الحالة أيضاً يسقط الإيجاب ويجب أن يكون الهلاك أو التغير قبل اكتمال المزاد وفقاً لما جاء في قانون المعاملات المدنية لسنة ١٩٨٤ المادة ١٩٥ منه فإنه تتبع القواعد التالية في حالة هلاك المبيع وهي كالآتي:

١. إذا هلك المبيع قبل التسليم بسبب لا يرجع لأحد المتعاقدين فيه انفسخ البيع واسترد المشتري ما أداه من الثمن.
٢. إذا تلف بعض المبيع يخير المشتري بين فسخ البيع أو أخذ المقدار الباقي من الثمن.

(٢٢) قانون العقود السوداني د. عبد الله ادريس .د. ابو مدين الطيب ن جزء (١)، ص١٤٢.

٣. إذا هلك المبيع قبل التسليم بفعل شخص آخر كان للمشتري الخيار بين فسخ البيع أو إجازته وله حق الرجوع على المتلف بضمان مثل المبيع أو قيمته.

وما ذكر سابقاً ينطبق على عقد المزاد وذلك بإعتبار أن البيع هو أكثر الأنواع التي يتم بها عقد المزاد.

رابعاً: إذا أنقضى مجلس العقد دون إرساء المزاد:

إذا إنتهى مجلس المنادة دون أن يرسو المزاد على أحد فإن الإيجاب يسقط [٢٣].

خامساً: يسقط الإيجاب بتقديم عطاء أكبر منه:

أن العطاء السابق يسقط بالعطاء اللاحق في المزايدة فمن تقدم بعطاء يزيد على عطاء سابق فإن هذا العطاء السابق يسقط ويبقى العطاء اللاحق هو القائم.

ونجد أن بعض القوانين العربية مثل القانون المصري وقد وافقها القانون المدني السوداني الملغي لسنة ٧١ قد نصت على أن العطاء يسقط بعطاء يزيد عليه ولو كان باطلاً ويكون العطاء باطلاً إذا صدر من شخص لا يجوز له التعاقد في الصفقة المطروحة في المزاد كقاضي يتقدم بعطاء في مزاد لبيع مال متنازع عليه وكان النزاع يقع في دائرة إختصاصه[٢٤] هذا وقد نصت المادة ٢٦٢ من قانون الإجراءات المدنية لسنة ١٩٨٣م على أنه لا يجوز للموظف أو الشخص الذي يباشر إجراءات البيع أن يزايد في المال المعروض للبيع، بل أن القانون الجنائي لسنة ١٩٩١م قد جعل في المادة ٩٢ منه مرتكباً جريمة لكل موظف عام يشتري بنفسه أو بوساطة غيره مالاً تحت ولاية وظيفيته العامة أو بيعه لقريب أو شريك أو يشترك في مناقصة لأداء عمل يتصل بوظيفته ويعاقب بالسجن مدة لا تتجاوز سنتين أو الغرامة أو العقوبتين معاً.

---

(٢٣) بيع المزايدة – مرجع سابق، ص٣٦٣.

(٢٤) المرجع السابق ص ٣٥٣- ٣٥٤ الوسيط، مرجع سابق، ص ٢٢٨.

وكل ذلك احترازاً من أن يستغل الموظف العام وظيفته في الحصول على مزايا خاصة في شراء أو بيع أو مزايدات في أموال يكون له سلطة عليها بموجب القانون وذلك مثل التنفيذات التي تم الحجر عليها وتقرر بيعها في مزاد علني [٢٥].

ويكون كذلك العطاء باطلاً إذا صدر من مجنون أو صبي غير مميز أو يكون قابلاً للإبطال إذا صدر من قاصر أو محجور عليه وفي كل الأحوال السابقة فإن بطلان العطاء لا يبطل أثره وهو إسقاط العطاء السابق عليه [٢٦].

أما العطاءات التي تقدم بواسطة المظاريف المغلقة فإن الإيجاب الذي يتقدم به صاحب العطاء في هذه الحالة هو إيجاب يقترن بتحديد مهلة زمنية يظل فيها ملزماً لصاحبه وهي المدة التي تفصل بين يوم تقديمه واليوم الذي تفحص فيه العطاءات لتحديد أصلها مع إضافة المدة الكافية لإخطار الموجب بقبول عطائه بعد فتح المظاريف ويسقط الإيجاب المتضمن في العطاء بإنقضاء هذه المدة فإن أخطر بقبول عطائه بعد ذلك لم يكن ملزماً بقبول التعاقد [٢٧].

المبحث الثالث

إجراءات البيع بالمزاد بموجب أمر قضائي

لقد ميز قانون الإجراءات المدنية لسنة ١٩٨٣م بين الإجراءات التي تتبع في بيع المال المنقول المحجوز بأمر المحكمة وبين إجراءات بيع العقار المحجوز أيضاً بأمر المحكمة وسوف نتناول ما ذكر في المطالب التالية :

(٢٥) شرح القانون الجنائي لسنة ٩١، لقسم الخاص، د. يس عمر يوسف، ط (١) ٢٠٠١م، ص٩١ - ٩٢.

(٢٦) الوسيط، مرجع سابق، ص٢٢٨/ بيع المزايدة، مرجع سابق، ص٢٥٤.

(٢٧) المرجع السابق، ص٢٥٥- ٢٥٦.

المطلب الأول: إجراءات بيع المنقول

نظم الفصل الثالث من الباب العاشر من قانون الإجراءات المدنية لسنة (١٩٨٣م) بيع المنقولات المحجوزة بواسطة المحكمة حيث نصت المادة (٢٦١) منه على أن يتم البيع بالمزاد العلني ويباشره المحضر أو أي شخص تعينه المحكمة ويشترط دفع الثمن فوراً، ومن ذلك نجد أن إجراءات البيع بالمزاد يمكن أن يقوم بها الموظف المسئول عن التنفيذات في المحكمة ويمكن للمحكمة أن تعهد بها إلى أي شخص تحدده كالدلال أو شركة تعمل في مجال البيع بالمزادات وذلك على حسب ما تراه المحكمة مناسباً، ويمكن إجمال إجراءات البيع والتي تضمنها القانون المذكور سابقاً في الآتي :-

(١) يجب أن يسبق البيع الإعلان عنه، ويكون الإعلان بلصق صورة منه على مكان وجود الأشياء المطلوب بيعها، وفي لوحة الإعلانات بالمحكمة، ويجوز للمحكمة أن تأمر بلصق عدد مناسب من الإعلانات في الأسواق والأماكن العامة ولها أن تأمر بنشره في الصحف، ويجب أن يحتوي الإعلان المذكور على البيانات التالية :

أ/ زمان ومكان البيع .

ب/ بيان الأشياء المطلوب بيعها.

ج/ المبلغ الذي يتم البيع إستيفاء له .

د/ أي بيان ترى المحكمة أنه ضروري لتقدير قيمة المال المحجوز تقديراً صحيحاً.

(٢) يجب أن يتم البيع بعد مضي خمسة عشر يوماً على الأقل من تاريخ نشر الإعلان المذكور أعلاه على أنه يجوز للمحكمة أن تأمر بالبيع دون التقيد بالمواعيد السابق ذكرها في حالتين:

أ/ إذا قبل المحجوز عليه.

ب/ إذا كان المال المحجوز عرضة للتلف أو تقلب الأسعار.

(٣) يتم البيع في المكان الذي توجد فيه الأشياء المحجوزة أو في أقرب سوق أو في أي مكان آخر تحدده المحكمة بناءً على طلب ذوي الشأن.

(٤) يجوز للمحكمة أن تأمر بتأجيل البيع، ويجوز للمحضر الذي يباشر إجراءات المزاد أن يرجئ البيع لأسباب تسوغ له ذلك يدونها في محضر البيع وذلك مثل عدم تقدم أي شخص لشراء المال المحجوز، أو إذا كانت الأسعار المقدمة لا تتناسب مع قيمة المال المحجوز أوغير ذلك من الأسباب، وعليه أن يعرض الأمر فوراً على المحكمة لتأمر بما تراه .

(٥) إذا تقرر تأجيل البيع لمدة تزيد على الشهر وجب على المحكمة الإعلان عن البيع من جديد.

(٦) إذا لم يدفع الشخص الذي رسا عليه المزاد الثمن فوراً وجب إعادة البيع على ذمته بأي ثمن كان ويعتبر محضر البيع بمثابة الحكم القابل للتنفيذ فيما يتعلق بفرق السعر ومصاريف إعادة البيع بالنسبة للمشتري المتخلف ويتم تحصيل فرق الثمن بناءً على طلب المحكوم له (الدائن) أو المحكوم عليه (المدائن) .

اشتراك المحكوم له في المزاد:

طبقاً لنص المادة (٢٦٨) من قانون الإجراءات المدنية لسنة (١٩٨٣م) لا يجوز للمحكوم له أن يشترك في المزاد كمشترٍ إلا بإذن من المحكمة، ولكن وإذا تم عرض المال المحجوز في المزاد ولم يدفع فيه ثمناً مناسباً له جاز للمحكمة أن تخطر المحكوم له ليتقدم بعرضه لشرائه فإذا عرض المحكوم له ثمناً مناسباً لشراء المال المحجوز على المحكمة أن تطرح المال المحجوز مرة أخرى للبيع بالمزاد العلني فإذا لم يحقق ثمناً أعلى من الثمن الذي عرضه المحكوم له فإن المحكمة تقوم بالموافقة على بيعه له.

الكف عن البيع :

الكف عن البيع يعني أن تقوم المحكمة بإيقاف البيع وطبقاً لنص المادة (٢٦٩) من قانون الإجراءات المدنية لسنة (١٩٨٣م) فإن المحكمة تأمر بوقف البيع في الحالات التالية :

أولاً: إذا دفع المحكوم عليه المبلغ الذي يجري البيع وفاء له والمصاريف.

ثانياً: إذا أودع المحكوم عليه بخزينة المحكمة المبلغ موضوع التنفيذ.

ثالثاً: إذا نتج عن البيع مبلغ يكفي للوفاء بالمبلغ الذي يجري البيع وفاء له، وهذا يعني أنه تم بيع جزء من المال المحجوز، وكان عائد هذا البيع مساوٍ المبلغ الذي يجري التنفيذ وفاء له فإن على المحكمة أن توقف البيع بالنسبة لباقي المال المحجوز.

محضر البيع:

وفقاً لما جاء في نص المادة (٢٧٠) من قانون الإجراءات المدنية لسنة (١٩٨٣م) فإنه يجب على المحضر الذي يقوم بمباشرة إجراءات البيع في المزاد العلني أن يحرر محضراً يثبت فيه جميع إجراءات البيع وما قابله أثناءها من الاعتراضات والعقبات ويبين كذلك ما أتخذه من إجراءات بشأنها ويثبت به كذلك حضور المحجوز عليه أو غيابه والثمن الذي رسا به المزاد وقبضه واسم الشخص الذي رسا عليه المزاد وتوقيعه، والحكمة من مشتملات محضر البيع هي إطمئنان المحجوز عليه وتأكده من سلامة إجراءات البيع، وعلى المحضر عرض الأمر بتفاصيله على المحكمة للتأكد من سلامة البيع وإجراءاته[٢٨] .

المطلب الثاني: إجراءات بيع العقار

لقد اشتمل الفصل الرابع من الباب العاشر من قانون الإجراءات المدنية لسنة (١٩٨٣) على إجراءات بيع العقار المحجوز، وقد أوجبت المادة (٢٧٢) من القانون المذكور على المحكمة بعد إصدار أمر البيع أن تعلن المحجوز عليه وهو صاحب العقار

(٢٨) قانون الإجراءات المدنية السوداني بين التحليل والتطبيق – مرجع سابق ص ١٢٩.

محل التنفيذ والحائز له وذلك مثل الشخص المستأجر للعقار المذكور وكافة أصحاب الحقوق المسجلة، وذلك إذا كان العقار المذكور قد تم رهنه لشخص أو لأشخاص بأمر البيع وبالزمان والمكان المحددين له.

مشتملات أمر البيع :

وفقاً لنص المادة (٢٧٣) من قانون الإجراءات المدنية لسنة (١٩٨٣م) فإن أمر البيع يجب أن يشتمل على البيانات الآتية :

١- أسماء الأطراف وصفاتهم ومحل إقامتهم.

٢- وصفاً دقيقاً للعقار موضوع البيع.

٣- المبلغ الذي يجري التنفيذ وفاءٍ له.

٤- شروط البيع.

٥- الثمن الأساسي للعقار.

٦- الضرائب والعوائد المستحقة على العقار والحقوق العينية المثقل بها .

٧- زمان ومكان البيع .

٨- أية بيانات ترى المحكمة أنها ضرورية.

وتجاهل أمر البيع للبيانات المذكورة أعلاه يعتبر خطأ إجرائي لا يترتب عليه إلغاء البيع وإنما يجب إلغاء البيع إذا ترتب على إهمال البيانات المذكورة أعلاه ضرر جوهري وعبء إثبات هذا الضرر يقع على من يدعيه، ويمتنع على المحكوم عليه المطالبة بإبطال البيع بحجة خلو الأمر من البيانات المذكورة سابقاً طالما كان يعلم ذلك وظل أثناء إجراءات البيع ولم يعترض عليه (٢٩).

الإعلان عن البيع :

وفقاً لنص المادة (٢٧٤) من قانون الإجراءات المدنية فإنه يجب أن يسبق البيع بالمزاد الإعلان عنه ويكون الإعلان بلصق صورة من أمر البيع في مكان ظاهر بالعقار

---

(٢٩) المرجع السابق – ص ١٣٤/ قانون الإجراءات المدنية ج: ٢ / أحكام الطعن وإجراءات التنفيذ أ. د محمد الشيخ عمر – ط ٧ ص ١٢٢.

المحجوز أو بالقرب منه وفي لوحة إعلانات المحكمة وفي الأماكن العامة التي تحددها المحكمة وكذلك يجوز نشر الإعلان في الصحف بناءٍ على طلب ذوي الشأن.

ميعاد البيع ومكانه :

الأصل وفقاً لنص المادة (٢٧٥) من قانون الإجراءات المدنية أن يتم البيع بعد مضي ثلاثين يوماً من تاريخ الإعلان ولا يجوز إجراء البيع قبل مضي هذه المدة إلا بموجب موافقة مكتوبة من المحجوز عليه، ومخالفة هذه القاعدة يعتبر خطأً اجرائياً يترتب عليه بطلان البيع إذا نتج عنه ضرر للمحكوم عليه [٢٠].

أما مكان بيع العقار فإن المحكمة وفقاً لنص المادة (٢٧٦) من قانون الإجراءات المدنية أن تستعمل خيارها في تعيين مكان البيع وذلك بهدف الحصول على أحسن الأثمان، ويجوز للمحكمة طبقاً لما جاء في نص المادة (٢٧٧) من قانون الإجراءات المدنية أن تؤجل إجراء المزايدة على العقار المحجوز بناءٍ على طلب ذوي المصلحة وذلك لأسباب كافية.

تأجيل إجراءات البيع للوفاء :

إن حجز العقار وإصدار أمر بيعه من المحكمة ما هو إلا وسيلة إجبار المحكوم عليه للوفاء بالدين المترتب عليه فإذا رأي المحكوم عليه أنه يستطيع الوفاء بالدين المذكور دون أن تقوم المحكمة ببيع العقار المحجوز فإن المحكمة إذا اقتنعت بجديته فإنها تمنحه فرصة للوفاء [٢١].

وذلك في الحالات التالية التي حددتها المادة (٢٧٨) من قانون الإجراءات المدنية وهي:

١. إذا أثبت المحكوم عليه أن صافي العائد من أمواله في سنة واحدة يكفي للوفاء بحقوق الدائنين الذين أصبحوا طرفا في إجراءات التنفيذ.

٢. إذا أثبت إنه يستطيع تدبير المبلغ محل التنفيذ برهن العقار كله أو بعضه، وإذا وافقت المحكمة على إجراء الرهن فإنها تقوم بإصدار شهادة تأذن فيها بالرهن

---

(٢٠) المرجع السابق ص ١٣٦.

(٢١) محمد الشيخ عمر مرجع سابق ص ١٢٥.

وذلك حتى لا يمانع مكتب التسجيل الذي يقع في دائرته العقار المذكور مع التصديق على إيداع المبلغ بخزينة المحكمة .

٣. إذا أثبت أنه يستطيع تدبير المبلغ محل التنفيذ إذا قام ببيع العقار المحجوز بطريقته الخاصة وتقوم المحكمة في هذه الحالة بإصدار شهادة تأذن فيها بالبيع وإيداع المبلغ المذكور بخزينة المحكمة .

بدء المزايدة :

بعد استيفاء كل الإجراءات السابق ذكرها في التاريخ والمكان المحددين لبيع العقار تبدأ المزايدة بمناداة المحضر أو الشخص الذي تعينه المحكمة على الثمن الأساسي والمصاريف، فإذا بدأ المزاد فإن على المحكمة أن تعتمد أكبر عرض ويقوم بإرساء المزاد دون أن تقدم شخص الذي قام بتقديمه وذلك إذا إنتهى الوقت المحدد للمزاد دون تقدم شخص آخر بعرض أكبر ويجوز للمحكمة لأسباب تراها كافية أن لا تقبل العرض الأكبر المقدم.

وإذا لم يقدم أي مشترٍ بالسعر الأساسي الموضح في الإعلان أو بسعر أكثر منه فإنه يتم تأجيل البيع إلى ميعاد آخر يعلن عنه دون التقيد بالسعر الأساسي وكذلك يجوز للمحكمة في هذه الحالة عدم التقيد بقبول أكبر عرض وهذا ما جاء في المادة (٢٨٠) من قانون الإجراءات المدنية.

إيداع جزء من الثمن كضمان:

وفقاً لنص للمادة (٢٨١) إجراءات المدنية فإنه يجب على الشخص الذي قبل عطاؤه أن يدفع في الحال ٢٠٪ من قيمة العقار، وإذا عجز المشتري عن إيداع المبلغ المذكور تعاد المزايدة وعلى نفقته في الحال، ولكن إذا كان المشتري هو المحكوم له فإنه يجوز للمحكمة إعفاؤه من إيداع المبلغ المذكور، ويجب على المشتري أن يدفع باقي الثمن خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ بيع العقار، وإذا كان المشتري هو المحكوم له فإنه يجوز للمحكمة إعفاؤه من دفع الثمن بشرط أن يودع ما زاد على مبلغ التنفيذ الذي جرى بيع العقار وفاء له وهذا الحكم تضمنته المادة (٢٨٢) إجراءات مدنية، وإذا فشل

المشتري في إيداع باقي الثمن في المدة المحددة فإنه يجوز للمحكمة أن تصادر ما دفع كضمان للبيع وعرض العقار لبيع مرة أخرى بعد الإعلان عنه ولا يجوز له أن يطالب بأي حقوق على العقار أو أي جزء من المبلغ الذي بيع به العقار فيما بعد، وهذا ما جاء في المادة (٢٨٣) إجراءات مدنية.

تفضيل الشريك على الشيوع :

على حسب نص المادة (٢٨٤) فإنه إذا كان العقار المبيع حصة شائعة وتم عرضه للبيع وعرض شخصان أو أكثر ثمناً واحداً، وكان أحد هؤلاء الأشخاص شريكاً على الشيوع اعتمد العطاء المقدم منه .

إلغاء البيع :

يجوز للمحكمة إلغاء البيع الذي تم بواسطة المزاد إذا توفرت أحد الأسباب التالية:

أولاً: إذا تقدم مالك العقار أو صاحب أي حق عين اكتسب قبل البيع بطلب للمحكمة خلال ثلاثين يوماً من تاريخ البيع يلتمس إلغاءه وذلك بشرط أن يودع بخزينة المحكمة ٥٪ من الثمن الذي تم به البيع ليدفع للمشتري أو يقوم بدفع المبلغ محل التنفيذ والمصرفات لدفعها للمحكوم له [٢٢].

ثانياً: إذا ثبت وجود غش أو عيب جوهري شاب إجراءات البيع ويقدم طلب الإلغاء في هذه الحالة من كل من الدائن أو المدين أو من أي شخص له مصلحة تتأثر بالبيع[٢٣]، ومن ذلك نجد أن شروط إلغاء البيع في هذه الحالة هي[٢٤]:

أ/ إثبات الغش أو العيب .

ب/ أن يكون الغش أو العيب يتعلق بإجراءات البيع .

ج/ ضرورة تحقق الضرر لمقدم الطلب.

د/ أن يكون الضرر ناتجاً عن الغش أو العيب .

---

(٢٢) المادة ٢٨٥ اجراءات مدنية لسنة ١٩٨٣م.

(٢٣) المادة ٢٨٦ اجراءات مدنية لسنة ١٩٨٣م.

(٢٤) محمد الشيخ عمر مرجع سابق ص ١٣٣/ د: حيدرا احمد جفع الله مرجع سابق ص ١٤٦/ ١٤٧.

وإجراءات البيع المذكورة هي إجراءات البيع التي نص عليها القانون والتي ذكرناها في هذا المبحث فمثلاً إذا تم بيع العقار دون إعلان أو قبل انقضاء المدة التي يجب أن تنقض من تاريخ الإعلان أو تم إجراء بيع في غير اليوم المحدد له أو الذي أجل إليه أو عدم إعادة الإعلان عند تأجيل البيع أو الفشل في دفع الـ ٢٠٪ فكل ذلك إذا توفرت فيها الشروط السابقة فإنها تصبح سبباً لتقديم طلب للمحكمة لإلغاء البيع (٢٥) وإذا تم إلغاء البيع في الحالات المذكورة فإن المحكمة ترد المبلغ الذي دفعه المشتري، كما يمكن أن تحكم له بالتعويض (٢٦).

الأمر بتأييد البيع :

على المحكمة ان تصدر أمراً بتأييد البيع إذا مضت ثلاثين يوماً من تاريخه ولم يقدم طلب لإلغائه أو قدم طلب بذلك وقامت المحكمة برفضه، وفي حالة تقديم طلب لإلغاء البيع وفقاً لما ذكرنا سابقاً في هذا البحث وقبل الطلب، فإن المحكمة تقوم خلال ثلاثين يوماً من تاريخ البيع بإصدار أمر منها بإلغاء البيع وذلك بعد إخطار الأشخاص الذين يهمهم الأمر، ولا يجوز لأي شخص أن يرفع دعوى مدنية لإلغاء أمر تأييد البيع (٢٧).

وإذا تم تأييد البيع وأصبح قطعياً يجب على المحكمة أن تستخرج للمشتري شهادة تبين فيها الآتي (٢٨):

أ/ العقار المبيع.

ب/ اسم المشتري .

ج/ تاريخ الأمر بتأييد البيع.

---

(٢٥) د. محمد الشيخ عمر مرجع سابق ص ١٣٤.

(٢٦) المادة ٢٨٨ إجراءات مدنية لسنة ١٩٨٣م.

(٢٧) المادة ٢٨٧ إجراءات مدنية لسنة ١٩٨٣م.

(٢٨) المادة ٢٨٩ إجراءات مدنية لسنة ١٩٨٣م.

وبعد ذلك تقوم المحكمة بتسليم العقار للمشتري بعد تحديد حدوده بواسطة المهندس المختص إذا إستدعى الأمر وإذا كان العقار المبيع يسكن به شخص ولم يتم الطعن في الحكم من إخلائه فإنه يظل شاغلاً له (٢٩).

المبحث الرابع
البيع بواسطة أجهزة الدولة

نظمت لأئحة الإجراءات المالية والمحاسبة لسنة ١٩٩٥م في الفصل العاشر من الباب الأول منها إجراءات البيع بواسطة أجهزة الدولة، وقد عرفت اللائحة المذكورة في المادة الرابعة منها أجهزة الدولة بأنه يقصد بها أي مرفق تابع للدولة ويشمل ذلك رئاسة الدولة ومجلس الوزراء والوحدات التابعة لهما والمؤسسات الدستورية والأجهزة التابعة لها وقوات الشرطة والأجهزة التابعة والوزارات والمصالح التابعة للحكومة الإتحادية والولايات والأجهزة التابعة لها والمؤسسات والهيئات العامة وشركات القطاع العام التي تمتلكها الدولة بنسبة ١٠٠٪ وبنك السودان والمصارف التجارية والمتخصصة الحكومية والقطاع التعاوني والعون الذاتي. وقد نصت المادة ٧٣ من اللائحة المذكورة على أنه لا يتم البيع بالمزاد أو العطاءات إلا بعد إكمال كافة الإجراءات الفنية المنصوص عليها في هذا الفصل، ويمكن إجمال هذه الإجراءات في الآتي :

١- أن يوافق وزير المالية الاتحادي أو وزير المالية والتنمية الاقتصادية بالولاية وذلك بحسب الحال .
٢. يتم تكوين لجنة بواسطة رئيس الوحدة الحكومية برئاسة أحد مساعديه وعضوية ممثل لإدارة الحسابات وفني أو أكثر وممثلين من وزارة المالية الاتحادية أو وزارة المالية والتنمية الاقتصادية بالولاية بحسب الحال وتقوم هذه اللجنة بتقييم وتصنيف المعروضات المراد بيعها في مجموعات متجانسة مع بيان وزن وعدد ومقاس وأي

(٢٩) المادة ٢٩٠ إجراءات مدنية لسنة ١٩٨٣م.

مواصفات أخرى لكل صنف لمنع أي تغيير يحدث عند عرض الأصناف المعدة للبيع وتقييمها وتسعيرها وبعد ذلك تقوم اللجنة بإعداد تقرير بكل ما ذكر يتم التوقيع عليه من أعضاء اللجنة ويرفع لرئيس الوحدة والذي بدوره يقوم باعتماد تقارير اللجنة وكشوفاتها وتكون هذه الكشوفات سري للغاية وتسلم لرئيس لجنة البيع ولا تفتح إلا يوم المزاد.

٣ـ يكون رئيس الوحدة الحكومية لجنة من ذوي الاختصاص تسمى لجنة البيع وذلك لتقوم ببيع الأصناف المراد بيعها وفقاً للإجراءات التالية :

أ/ الإعلان عن الأصناف المراد بيعها بالتفصيل في الصحف المحلية أو بطرق الإعلان الأخرى أو عن طريق النشرات الداخلية في المناطق النائية.

ب/ تحصيل رسوم تحدد بواسطة رئيس الوحدة حسب حجم العطاء وذلك مقابل الحصول على كراسة المواصفات وهذه الرسوم لا ترد لدافعها .

ج/ التوصية لدى رئيس الوحدة لاتخاذ ما يراه مناسباً بتأجيل البيع وذلك إذا كان أعلى سعر بلغه المزاد دون السعر الأساسي للصنف.

د/ في حالة بيع أي صنف بالسعر النهائي يقوم رئيس اللجنة بتسجيل رقمه على ظهر ايصال تأمين المشتري .

هـ/ تسجيل السعر الذي يرسو عليه المزاد في تذكرة البيع من أصل وصورتين ويوقع عليه عضو لجنة البيع الذي يعد التذكرة ويعتمده رئيس لجنة البيع ويسلم أصل التذكرة للوحدة في حالات المزادات التي تقام بالمؤسسات والهيئات العامة والجهة التي يؤول إليها عائد المزاد.

سلطات لجنة البيع:

على لجنة البيع أن تقوم بالإجراءات التالية :

١ـ الاستعانة بالعدد الكافي من رجال الشرطة لحفظ النظام .

٢ـ يحق لرئيس اللجنة أن يبعد أي مشترٍ يحدث أي نوع من الشغب أو يخل بإجراءات المزاد.

٣. دفع رسوم تأمين دخول المزاد ويتم تحديدها حسب متوسط أسعار الأصناف المعدة للبيع ولا يسمح بدخول المزاد لغير حاملي ايصالات التأمين وفي حالة فشل المشتري في سداد قيمة الصنف الذي أشتراه حسب الشروط المحددة في الإعلان يتم مصادرة التأمين لصالح الخزينة العامة ويحرم هذا المشتري من دخول المزادات التي تقام مستقبلا .

٤. تسلم الأصناف التي تم بيعها بموجب ايصال السداد المالي (انموذج مالي إيرادات رقم ١٥) في حالة المصالح الحكومية ويجب أن يشتمل الإيصال على القيمة والرسوم والوصف التفصيلي للصنف المباع. أما في حال المؤسسات والهيئات العامة فإن التسليم يكون بالإضافة للانموذج رقم (١٥) الإيصال المالي للمؤسسة أو الهيئة التي تورد بها قيمة الصنف.

٥ـ في حالة فشل المشتري في سحب مشترياته في الفترة المحددة في الإعلان أن تفرض عليه رسوم أرضية بواقع ٢٪ من قيمة المصروفات عن كل أسبوع تأخير وإذا مضى أكثر من شهر ولم يتم سحبها فإنها تصادر.

٦ـ يقوم رئيس اللجنة برفع تقرير شامل ومفصل عن المزاد لرئيس الوحدة يتضمن الأصناف المباعة، وكذلك التي لم تباع وأسعارها وطريق التوريد والتأمينات المصادرة وكل ما يتعلق بما تم في المزاد ويتم إرسال صورة من هذا التقرير لوزير المالية الاتحادية أو لوزير المالية والتنمية الاقتصادية الولائي بحسب الحال.

وفي ختام هذا المبحث نذكر أن هنالك أموراً لابد أن ترى في المزادات التي تقام بواسطة الأجهزة الحكومية تم النص عليها في الفصل العاشر من لائحة الإجراءات المالية والمحاسبية لسنة ١٩٩٥ م نذكرها فيما يلي :

١. تعرض بعض الأصناف المراد بيعها للجمهور بواسطة الدلالين المعتمدين بسجل الولاية ويقوم بتوجيه الجمهور إلى مكان المزاد عضو اتحاد الدلالين بالمنطقة المعينة وذلك بموجب عقود تبرم بين الوحدة الحكومية البائعة والدلال المذكور وفي حالة عدم وجود دلال بالمنطقة المعينة يقوم أحد عمال وزارة المالية الاتحادية أو وزارة المالية التنمية الاقتصادية الولائية بعملية عرض الأصناف للجمهور بحسب الحالة.

٢ـ على أجهزة الدولة أن ترفع لوزارة المالية الاتحادية أو وزارة المالية والتنمية الاقتصادية الولائية بحسب الحال تقارير دورية عن موقف العطاءات والمزادات.

٣ـ يجب أن تحصل رسوم مصلحية بواقع ١٠٪ من قيمة البيع لصالح وزارة المالية الاتحادية أو وزارة المالية والتنمية الاقتصادية الولائية بحسب الحال .

٤ـ يجب أن تحصل رسوم بواقع ١٥٪ ضريبة مبيعات لصالح ديوان الضرائب.

وكل ما تقدم كان بياناً بإيجاز لأحكام المزايدة في القانون ومنها نجد أن القانون السوداني قد تناول هذا الموضوع باختصار شديد في المادة (٤٤) من قانون المعاملات المدنية لسنة ١٩٨٤م الأمر الذي يحتم معالجة هذا الأمر وذلك بإدخال نصوص توضح مسائل أساسية في عقد المزايدة وذلك مثل الإيجاب فيها ومدى التزام الموجب بإيجابه ومتى يسقط هذا الإيجاب والنص صراحة على عدم تقيد البائع أو صاحب المال المعروض في المزاد العلني بقبول العطاء الأعلى والنص كذلك على الموضوع المزايدات السرية والتي تكون في مظاريف مغلقة كذلك النص على المركز القانوني للدلال الذي يقوم بالمناداة على السلعة في المزاد العلني.

،،، وصلى اللهم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم،،،